

Психотипи: методика 7 радикалів (за В.В. Пономаренком)

Вступ

В основу розробленої В.В. Пономаренком методики лягли спостереження психологів про властивості характеру людей. Що цікаво, назви радикали отримали від використовуваних в психіатрії термінів, що характеризують психічні розлади особистості.

Слід пам'ятати, що радикали, це особливості особистості, у яких окремі риси характеру виявлено сильніше за інших. Це призводить до схильності людини застосовувати одні та ті самі стратегії поведінки в різних ситуаціях. Суть методики полягає в тому, що по зовнішнім ознакам (візуальна психодіагностика) можна визначити складові характеру-радикали. Таким чином, в режимі реального часу, без застосування тестів можна побачити психологічні та комунікативні особливості партнера з його поведінки, за манерою будувати спілкування та навіть на вигляд співрозмовника.

7 радикалів, типи характеру:

1. Паранояльний (цілеспрямований);
2. Істероїдний (демонстративний);
3. Епілептоїдний (буває 2х видів: застрягає і збудливий);
4. Шизоїдний (дивний);
5. Гіпертимний (життєрадісний);
6. Емотивний (чутливий);
7. Тривожний (боязкий).

Опис радикалів

1. Паранояльний (цілеспрямований) тип

Характеристики. Це зазвичай люди з потужним внутрішнім стрижнем. Живуть, в переважно, своєю ідеєю, борються за неї, страждають, обстоюють. Вони не сприйнятливі до інформації із боку. Прислухаються тільки на свою думку, це часто виливається в небажання слухати інших, призводить до прагнення уникнення проблем. Люди паранояльного типу стратеги, але не тактики. Їхні цілі глобальні, а масштаби величезні. Саме такого типу люди завзято йдуть до, здавалося б, недосяжної для інших цілей. Життя таких людей збудовано на принципах, що дозволяє їм спокійно йти головами. Основний принцип, яким вони живуть: «Хто не з нами, той проти нас». Схильні брехати в рамках ідеї, важливим вважають лише кінцевий результат, а для досягнення мети, як відомо, Усі засоби хороші. Вимогливі до себе та іншим і завжди оцінюють переваги та недоліки співрозмовника. Зазвичай люди з паранояльним радикалом не чутливі до стресів. Це, безперечно, сильний тип особистості.

Одяг: Для людей паранояльного типу характерні охайність, класичний стиль одягу в робочий час, і стиль «мілітарі» у вільний час. Зазвичай в даному стилі немає нічого зайвого, Всі аксесуари "до місця".

Міміка: Владна, впевнена.

Жести: Широко рубають, вказівні. Такі люди схильні часто рвати дистанцію із співрозмовником, щоб приголомшити співрозмовника.

Мова: Впевнена. Можливий менторський тон. Такі люди люблять говорити на цікаві лише їхні теми. Вони послідовні в викладі (по-перше, по-друге, третіх...) і часто використовують жорсткі формулювання, слова та оцінки.

Рекомендації: Щоб досягти порозуміння з такими людьми, рекомендується продемонструвати свою силу (статус). У дискусії робити посилання на закони чи думки авторитетних людей. Варто наводити чітку структуру аргументів (по-перше, по-друге, в-третьох...). Найуспішніший співрозмовник із яскраво вираженим паранояльним радикалом прислухається до владній, авторитетній людині, ніж до підлеглої. Можна постаратися показати потребу Ваших пропозицій для вирішення глобальної паранояльної ідеї.

Представники: Уго Чавес, Фідель Кастро.

2. Істероїдний (демонстративний)

Характеристика. Істероїдний радикал виділяється бажанням подобатися. Такі люди часто вважають себе наділеними акторським даром. Життя для них-театр, а оточуючі-глядачі. Від цього вони ведуть себе демонстративно і прагнуть бути поміченими. У спілкуванні можна спостерігати манірність та зайву балакучість. Зазвичай істероїди вірять в сказане, незважаючи на можливу недостовірність чи невідповідність. Це результат бажання прикрасити будь-яку розповідь. Така людина використовує будь-яку можливість висловитись. Це слабкий психотип.

Одяг: Часто це одяг «виклик», або яскрава, або з екстравагантними деталями, доповнюється великою кількістю біжутерії, аксесуарів та густим макіяжем у жінок. У чоловіків можна побачити надмірну наявність прикрас, або будь-які інші, що впадають в очі деталі зовнішнього вигляду. Наприклад, шийна хустка, велика кількість перстнів або копець ін.

Міміка: Усе емоційна обличчя людей з переважаючим істероїдним радикалом виглядають гіпертрофовано. Це широкі посмішки, сміх з розкритим ротом., Сум зі сльозами, вселенська скорбота.

Жести: Переважають широкі, картинні жести та акцентовані пози.

Мова: Емоційна та експресивна, з драматичними паузами.

Рекомендації: З таким співрозмовником найкраща позиція-слухач. Людина з переважаючим істероїдним радикалом розкривається більше, якщо робити вигляд, що вірите грі. Якщо похвалити такого співрозмовника, то він ухвалить будь-яке рішення на Вашу користь. Щоб викрити брехню, варто просто попросити повторити розповідь.

Представники: Тіматі, Полякова.

3.1. Епілептоїдний (що застрягає)

Характеристика. Один з різновидів людей з переважним епілептоїдним радикалом-епілептоїд застрягає. Це означає, що в силу своїх особливостей така людина погано перемикається з одного на інше. Часто це люди системні, пунктуальні, неквапливі, прагматичні. Для них важлива підготовка, якщо має бути якесь Рішення. У них все завжди має бути на своїх місцях. Ця категорія людей нетерпима, коли хтось змінює його порядок. Такі люди звикли планувати і все записувати. Життєвий принцип епілептоїду. «Мій будинок-моя фортеця». Контакти зазвичай встановлюються погано. Збоку може

здатися, що це похмурий або навіть зла людина. Також застрягають винятково перебірливі при виборі друзів. Однак, якщо така людина назвала Вас другом, то ніколи не зрадить і в разі потреби пожертвує всім заради Вас. Епілептоїд любить свою справу, дуже рідко змінює роботу. Його соціальний орієнтир - це родина, сім'я.

Міміка: Погляд прямий, впевнений, іноді співрозмовнику може видатися важким. Емоційні сплески рідкісні і незначні.

Жести: Чіткі, вивірені.

Мова: Млява, повільна.

Рекомендації: Розмова з таким співрозмовником має успіх, якщо наводити йому струнку аргументовану систему доказів. Процес повинен проходити без метушні і спонтанних проявів. Епілептоїд повинен побачити свій інтерес, тоді союзництво Вам забезпечене.

Представники: Ентоні Хопкінс.

3.2. Епілептоїдний (збудливий)

Характеристика. Даний різновид людей з яскраво вираженим епілептоїдним радикалом визначає категорію твердих, жорстоких людей. Вони можуть займатися спортом, або брати участь в змагальній діяльності. Збудливі епілептоїди, також як і застрягають, часто, охайні і акуратні, спостерігається любов до гігієни. Такі люди люблять короткі стрижки, короткі нігті, спортивний стиль одягу. Вони як ніби завжди готові вступити в бій. Також можна помітити любов до порядку та ієрархії, нерідко цинічність до оточуючих. Такі люди сліповірні інструкції. У засобах досягнення цілей збудливі неперевірливі і легко звинувачують інших, в тому числі хибно, ніби відчуваючи на міцність. У відмінність від епілептоїдів, що застрягають це люди непередбачувані і імпульсивні в рішеннях. Вони прагнуть досягненню лише своїх особистих цілей. Схильні до асоціальних вчинків, алкоголізму, наркоманії. Це сильний психотип.

Одяг: Збудливий епілептоїд виражається через спортивний стиль в одязі.

Міміка: Погляд прямий, агресивний, міміка частіше дрібна та скута.

Жести: Важкі, з підкресленою участю м'язів (грає м'язами). Це брутальна демонстрація сили.

Мова: Млява, повільна, жорстка.

Рекомендації: У спілкуванні з таким типом людей рекомендується дотримуватись дистанції та витримувати жорстку лінію без поступок (інакше відразу почне продавлювати). Також важливо показати свою значимість та авторитетність в цікавих питаннях. При цьому бажано не провокувати збудника на необдумані дії. Інакше співрозмовник може піти на принцип і ситуацію буде складно втримати під контролем. Епілептоїд із задоволенням відгукнеться на пропозицію дружити проти.

4. Шизоїдний (дивний)

Характеристика. У цій категорії людей власні уявлення про реальність, своє власне бачення ситуацій. Це люди, які мають свій особистий світ, де самі вирішують, яким законам підкорятися. Їм властива творчість без шаблонів та непередбачувана поведінка. Це яскраво виражені інтроверти. Їхня

особливість в тому, що вони "Не як усі". Часто відрізняються безглуздою зовнішністю. Це або здаються крихкими люди, нескладні, місцями незграбні, зовні незграбні. Психотип таких людей слабкий.

Одяг: Частіше їх одяг негармонійний, може бути неакуратний. На відміну від істероїдного типу, шизоїди не мають чіткого образу, якому вони прагнуть відповідати.

Міміка: Характерний погляд, як би повз співрозмовника в нікуди. Можливе неузгодження міміки та жестів (наприклад, на обличчі радість, а кулаки стиснуті).

Жести: Кутасті і неузгоджені, незграбні.

Мова: Досить високоінтелектуальна, з великою кількістю термінології, можливо із зазначенням на різні джерела отримання.

Рекомендації: Враховуючи інтровертованість психотипу, особисте спілкування для таких людей в тягар. Шизоїдні особи віддадуть перевагу заочному спілкуванню. У разі потреби особистого контакту, у розмові з ними необхідно уникати різких оцінок та прямої критики (шизоїди дуже уразливі). Завдання краще ставити орієнтуючись на акінцевий результат, а звітувати (якщо це начальник), лише конкретними виконаними результатами. Процеси така людина не сприймає.

Представники: Альберт Ейнштейн, Марк Цукерберг.

5. Гіпертимний (життєрадісний)

Характеристика. Цей психотип характеризує енергійних людей, які люблять життя во всіх проявах. Такі люди найчастіше оптимістичні та схильні у будь-якій ситуації знаходити позитивні сторони. Вони раді всьому новому і ніколи не сумує. На контакти йдуть із задоволенням, люблять спілкуватися. Їм властива дотепність і адекватне почуття гумору. Така людина береться одразу за кілька завдань та вирішує їх. Також даний психотип відрізняє гнучкість і швидка переключення з однієї справи на іншу. Гіпертими частіше віддають перевагу екстремальному відпочинку. Це сильний психотип.

Одяг: Універсальна, зручна, не сковує рухів.

Міміка: Жива, життєрадісна, енергійна.

Жести: Бадьорі, швидкі. У рухах гіпертим непосида, часто упускає речі, натикається на кути та людей.

Мова: Захоплена. Такі люди можуть заговоритися і прогаяти нитку розмови, але потім несподівано повернутися до теми.

Рекомендації: З такими людьми рекомендується відкрити вільне спілкування. Вони завжди йдуть на контакт, схильні до зайвої довіри.

Представники: Джим Керрі

6. Емотивний (чутливий)

Характеристика. Емотивний радикал притаманний категорії людей, що відрізняються яскраво вираженою добротою. Такі люди звикли співпереживати. Вони в розмові зазвичай уважно слухають та виявляють розуміння. Це емоційно пасивні люди, які люблять спостерігати за чужими переживаннями, ніж переживати самому. Емотиви люблять дивитися телевізійні передачі, фільми з емоційними сценами, читають книги викликають гострі емоції. Спостерігається схильність до уникнення конфліктів, можливі психосоматичні прояви, які на фон стресу посилюються. Це слабкий психотип.

Одяг: М'яка, приємна на навпомацки, що скрадує рухи або просто зручна.

Міміка: Слабка, невпевнена. Таких людей може відрізнити ефект «Вологих очей».

Жести: Плавні, без незграбності, можуть під час бесіди погладжувати себе.

Мова: Тиха. Такі люди більше готові слухати, вони майже не заперечують, брешуть рідко.

Рекомендації: З такими людьми рекомендується показувати рівність в спілкуванні. Також важливо виявляти ознаки довіри та намагатися знайти спільне.

Представники: Одрі Тоту.

7. Тривожний (боязкий)

Характеристика. Для людей із вираженим тривожним радикалом характерні підвищена тривога, постійне перестрашування від помилок. Такі люди часто не можуть самі приймати рішення. Вони намагаються закриватися від спілкування, при контактах сильно хвилюються. Мають свої заспокійливі ритуали. Вони пунктуальні та слідуєть інструкціям, щоб уникнути штрафних санкцій. Це стримані в висловлюваннях і вчинки люди. Їх принцип "Сім раз відміряй, один відріж". Це слабкий психотип.

Одяг: Неяскрава, закрита. Переважні темні та сірі однотонні або із дрібним геометричним малюнком тканини.

Міміка: Слабка, невпевнена.

Жести: Самозаспокійливі. Тривожний часто чіпає себе, заламує руки. Поза у таких людей скута, наче в очікуванні, що ось-ось треба «зірватися» з місця і бігти.

Мова: Тиха, невпевнена. Боязнь сказати не те.

Рекомендації: Такому співрозмовнику рекомендується висловлювати знаки, що підбадьорюють увагу, виявляти довіру, хвалити за будь-яке позитивне висловлювання, краще не критикувати без потреби. Якщо критика необхідна, слід подати її в такому вигляді, щоб опонент зрозумів, нічого страшного в ситуації, що склалася, немає. Також в спілкуванні з «тривожними»-підлеглими необхідно давати максимально докладну, точну інструкцію.